



Grupa Kapitałowa PKO Banku Polskiego 2025-2027

Strategia Wzrostu i Rozwoju

24 października 2024 r.

#1.

Otoczenie
i pozycja rynkowa

ŚWIAT NASZYCH KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH STAJE SIĘ CORAZ BARDZIEJ SKOMPLIKOWANY

Aspekt społeczny

Spółeczeństwo się starzeje, obecnie ponad 1 mln mniej 25-35 latków niż 35-45 latków. „Millenialsi” w sile wieku/rozwoju zawodowego

Do 2050 roku populacja Polaków w wieku produkcyjnym skurczy się o ok. 20%¹

Spółeczeństwo wielokulturowe, koncentracja na dobrostanie własnym, bliskich oraz środowiska, odroczone dorosłość

69% Polaków uznaje zmianę klimatu za bardzo poważny problem (vs 56% w 2015)²



Dochód rozporządzalny rośnie (3-5%), wraz z nim potrzeba zwiększenia długoterminowych oszczędności Polaków

Aspekt technologiczny

Rewolucja technologiczna (w tym GenAI), ryzyko cyberataków, przyspieszona transformacja rynku pracy (np. platformy w transporcie, usługach)

Oczekiwanie personalizowanego podejścia, prostych ścieżek klienta natychmiastowej gratyfikacji,

43% Polaków planuje częściej korzystać z usług fintechów lub banków cyfrowych³



W 2023 roku gospodarka cyfrowa przekroczyła udział 10% w krajowym PKB (vs 2,7% w 2009 roku), napędzana głównie przez e-commerce⁴

Źródło:

¹ Organizacja Narodów Zjednoczonych

² Eurobarometer 2021

³ Raport "How to do Fintech in Poland?" Fundacji Fintech Poland

⁴ Europejski Kongres Finansowy

POLSKI BIZNES ADAPTUJE SIĘ DO NOWYCH TECHNOLOGII, TRANSFORMACJI ENERGETYCZNEJ, SPOWALNIAJĄCEGO WZROSTU PRODUKTYWNOŚCI I ZMIAN GEOPOLITYCZNYCH



Bank Polski

#1.

Zmiany technologiczne

Technologia przekształca się z oddzielnej branży w branżę, która przenika wszystkie sektory
Niska adopcja rozwiązań cyfrowych i analitycznych w biznesie
– Polska plasuje się na 24. miejscu w UE¹

Spadek tempa wzrostu produktywności w Polsce od pandemii

Utrzymuje się luka produktywności w stosunku do UE (średnia wartość dodana na pracownika wynosi ~180 tys. zł vs ~320 tys. zł w PL vs UE)²

W PKB wysoki udział sektorów o niskiej produktywności (25% vs 19% w UE)²

Transformacja energetyczna

Coraz bardziej ambitne przepisy dotyczące celów klimatycznych i udziału OZE w miksie energetycznym (np. redukcja emisji o 55% do 2030 roku, 30% udziału OZE)³

Transformacja kluczowym czynnikiem w walce o utrzymanie konkurencyjności polskiego biznesu

Zmiany geopolityczne w kierunku wielobiegunowego, regionalnego oraz spolaryzowanego świata

Przedłużający się konflikt w Ukrainie, w którym Polska jest kluczowym wsparciem

Dynamiczny wzrost wymiany handlowej Polski z krajami UE o prawie 50%, do ponad 1,8 bln PLN w okresie od 2019 do 2023 roku³

Postępująca dywersyfikacja geograficzna eksportu – polskie firmy coraz śміiej wchodzą na nowe rynki

Wyzwania po stronie konkurencyjności

Geopolityka

Źródło:

¹ Indeks gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego

² Eurostat

³ Komisja Europejska

NASZE PRZEWAGI KONKURENCYJNE, NA KTÓRYCH BUDUJEMY DALSZY ROZWÓJ



#1.



KLIENT



STABILNOŚĆ



DOSTĘPNOŚĆ



GRUPA KAPITAŁOWA

największy
bank w Polsce

11,4 mln klientów detalicznych
641 tys. klientów biznesowych

przewidywalna i stabilna
kondycja finansowa

**z najwyższym
poziomem TCR
na rynku¹**

i wysoką nadwyżką
kapitałową ponad
wymóg regulacyjny

najbliżej
klientów

~100% obecność
w powiatach
6+ mln aktywnych
użytkowników
bankowości
mobilnej

najbardziej rozwinięta oferta
na rynku

w ramach Grupy:
**leasing, faktoring,
fundusze inwestycyjne,
ubezpieczenia**

¹ 17,9% w II kw. 2024

#1.

Strategia
2025-2027

Era rosnącej liczby wyzwań...

#1.

... wymaga odpowiedzialnego i pewnego partnera w świecie finansów:

Skomplikowana codzienność, w której niełatwo się odnaleźć

Tempo zmian technologicznych, za którymi muszą nadążyć klienci/pracownicy

Rozwój e-commerce, który pociąga za sobą wzrost standardów świadczenia usług i oczekiwań klientów

Przyszłość - dostępność zasobów, demografia, brak konsensusu wobec zapobiegania degradacji środowiska

Niepewne otoczenie: od pandemii, przez wojnę w Ukrainie, konflikt na Bliskim Wschodzie i napięcia geopolityczne w Azji

Jesteśmy partnerem w oswojaniu zmieniającej się rzeczywistości

Jesteśmy gwarantem bezpieczeństwa w cyfrowym świecie

Nasza **aplikacja** rozwiązuje codzienne problemy

Rozwiązania finansowe naszej Grupy Kapitałowej są dostępne tam, gdzie klienci ich potrzebują

Maksymalizujemy wartość dla naszych klientów i akcjonariuszy

W CORAZ BARDZIEJ ZŁOŻONEJ RZECZYWISTOŚCI KLIENCI POTRZEBUJĄ ODPOWIEDZIALNEGO PARTNERA

ODPOWIEDZIALNOŚĆ: KLUCZOWA ROLA GRUPY KAPITAŁOWEJ PKO BANKU POLSKIEGO

#1.



Dla klientów

Jesteśmy zaufanym partnerem w świecie finansów #1.

Dla pracowników

Tworzymy miejsce #1. dla pracowników, którzy chcą się angażować i rozwijać

Dla akcjonariuszy

Dostarczamy długoterminową wartość przez stabilne wyniki biznesowe i finansowe.

Dla gospodarki

Finansujemy zrównoważony wzrost polskich firm

BIZNES: GRUPA FINANSOWA #1

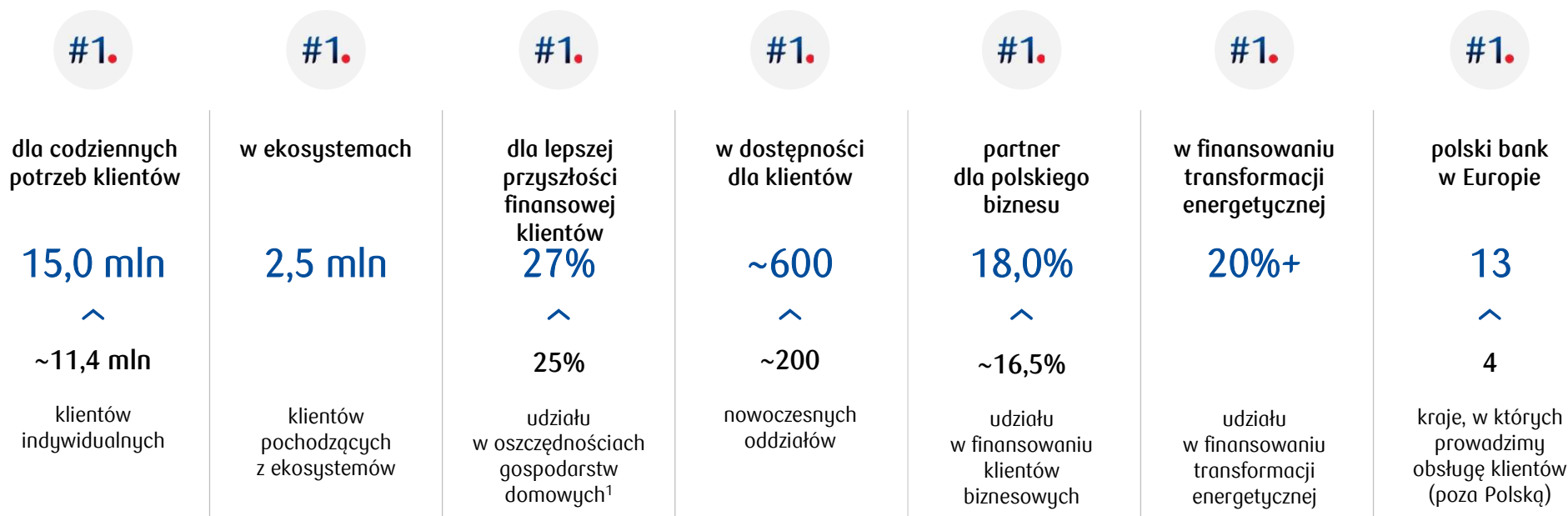
STAWIAMY NA WZROST I ROZWÓJ – ZMIENIMY NASZ MODEL BIZNESOWY,
ABY ZWIĘKSZYĆ EFEKTYWNOŚĆ



#1.

Marka #1.

Najbardziej rozpoznawalna i preferowana marka bankowa w Polsce.



Skuteczna i efektywna Grupa Kapitałowa

Rosnący indeks pozytywnych doświadczeń pracowników

¹ Realizacja celu uzależniona będzie od wymogów regulacyjnych, dot. m.in. uwzględniania długoterminowych depozytów we wskaźniku WFD

1 USŁUGI CYFROWE: ODPOWIEDŹ NA CODZIENNE POTRZEBY ROZBUDUJEMY NASZĄ OFERTĘ CYFROWĄ

Kontekst

56% klientów poszukuje jednego partnera, który kompleksowo odpowie na ich potrzeby finansowe

20 mln klientów robi e-zakupy każdego miesiąca

Klienci oczekują szybkiej realizacji usług – 57% osób nie chce czekać na produkty zamówione przez internet dłużej niż dwa dni

Nasze cele

11,4 mln → 15,0 mln

liczba klientów indywidualnych

NPS w TOP3

NPS wśród polskich banków dla klientów indywidualnych

18,7% → 20%+

udział pożyczki gotówkowej w wolumenie rynkowym¹

25,6% → 26-28%

udział kredytów hipotecznych w PLN, w wolumenie rynkowym¹

¹ udział w wolumenie końcowym

Źródło: Retail Banking Survey Polska 2023 (N=2000), Autopay, „Badanie postaw i zachowań Polek i Polaków w obszarze finansów w latach 2017-2023”



#1.

Działania

- 1 Nowa aplikacja – bez konieczności zakładania konta
- 2 Nowa propozycja finansowania potrzeb konsumpcyjnych klientów indywidualnych
- 3 Prosta oraz w pełni cyfrowa oferta hipoteczna

2 EKOSYSTEMY BĘDZIEMY FINANSOWYM PARTNEREM CODZIENNOŚCI

Kontekst

60% prognozowany udział platform w polskim *e-commerce* w 2027 roku¹

30-50% konsumentów kupiłoby produkty finansowe od graczy niebankowych² - konkurencja przychodzi też z innych branż

29% konsumentów planuje kupić następny samochód *on-line*³

Nasze cele

+ 2,5 mln

klientów ekosystemowych

3

ekosystemy, w których będziemy bankiem #1

Działania

1 #1 Bankowy ekosystem mobilności

2 Rynek mieszkaniowy - współpraca z portalami i pulpit obsługi nieruchomości

3 Codzienne zakupy - współpraca z platformami *e-commerce* oraz sieciami detalicznymi



#1.

Źródła: ¹ PWC, Rozwój e-commerce w Polsce ² McKinsey, Retail Banking Survey 2023 ³ McKinsey, Online sales and subscriptions will shape tomorrow's car financing journey

3 PRZYSZŁOŚĆ FINANSOWA BĘDZIEMY BEZKONKURENCYJNYM PARTNEREM NA KAŻDYM ETAPIE ŻYCIA



#1.

Pracuję, zaczynam myśleć o odkładaniu na przyszłe wydatki



Platforma edukacyjna w IKO



Produkty emerytalne i inwestycje wsparte obsługą zdalnego doradcy

Dobrze zarabiam, coraz szybciej buduję majątek



Doradztwo inwestycyjne i zarządzanie aktywami na „klik”



Ekosystem inwestycyjny

Koncentruję się na rozwijaniu swojego biznesu lub kariery, nie mam czasu na samodzielne zarządzanie finansami



Usługa zarządzania majątkiem przez doradcę inwestycyjnego



Usługi dodatkowe, np. fundacje rodzinne, doradztwo, podatkowe, dotyczące nieruchomości

Unikalne na rynku

Cele 25% → 27%¹
udział w oszczędnościach gospodarstw domowych

70 mld zł → 100 mld zł
aktywa klientów bankowości prywatnej

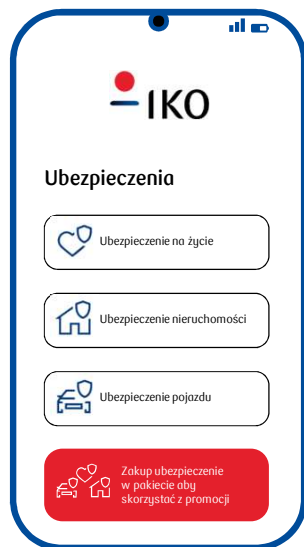
¹ Realizacja celu uzależniona będzie od wymogów regulacyjnych, dot. m.in. uwzględniania długoterminowych depozytów we wskaźniku WFD

3 PRZYSZŁOŚĆ FINANSOWA

BĘDZIEMY LIDEREM BANCASSURANCE DZIĘKI SKALI NASZEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ



Atrakcyjna oferta ubezpieczeniowa



Pogłębione relacje z klientami Grupy PKO Banku Polskiego



Nowe kanały dystrybucji



Cele **1 mld zł** → **2,4 mld zł**
składka przypisana brutto z ubezpieczeń w 2027

1. Zwiększymy świadomość klientów dot. ubezpieczeń
2. Rozwiemy narzędzia CRM
3. Rozbudujemy zespół doradców ubezpieczeniowych

4 DOSTĘPNOŚĆ DLA KLIENTÓW ZMIENIMY ROLĘ ODDZIAŁÓW

Kontekst

~64% klientów w Polsce oczekuje kontaktu z pracownikiem w oddziale, szukając wsparcia przy zakupie bardziej skomplikowanych produktów

75% Polaków ma oddział PKO Banku Polskiego <5km od domu

76% klientów w Polsce kontaktuje się ze swoim bankiem przez kanały zdalne



Źródło: Retail Banking Survey, McKinsey

Nasze cele

2 razy więcej

oddziałów bezgotówkowych

59% → 70%

prostych produktów sprzedawanych zdalnie

~600

nowoczesnych oddziałów spośród obecnych 881



Bank Polski

#1.

Działania

- 1 Zoptymalizujemy obsługę
- 2 Zwiększymy sprzedaż cyfrową prostych produktów
- 3 Przeprowadzimy transformację sieci

5 PARTNER DLA POLSKIEGO BIZNESU BANK PIERWSZEGO WYBORU



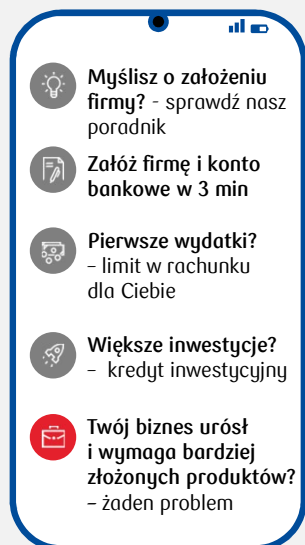
Bank Polski

#1.

Małe firmy

Zdalny, trzyminutowy proces otwierania konta i firmy oraz wsparcie przed rejestracją działalności np. pomoc w stworzeniu strony internetowej

Omnikanałowa obsługa z wysokim poziomem cyfryzacji



Duże firmy



Postawimy jeszcze mocniej na relacje, wyposażymy doradców w nowoczesne narzędzia analityki predykcyjnej i modele AI



Wzmocnimy ofertę produktową bazującą na kompetencjach Grupy Kapitałowej. Zapewnimy proste interakcje i doskonałe procesy



Wzmocnimy percepcję banku jako partnera dla biznesu

Cele 16,5% → 18%
udział w finansowaniu klientów biznesowych¹

+200 tys.
nowych klientów biznesowych w 3 lata

¹ obejmuje kredyty i obligacje; segment podmiotów instytucjonalnych

6 TRANSFORMACJA ENERGETYCZNA WSPIERAMY ODPORNOŚĆ I TRANSFORMACJĘ POLSKIEJ GOSPODARKI



#1.

Polska największym emitentem CO₂ na 1 kWh - poziom 666g to najgorszy wynik w UE (2023)

25% potrzeb inwestycyjnych w Polsce do 2027 roku zostanie pokryte przez sektor bankowy.¹

Energetyka niskoemisyjna

Preferowany partner dla grup energetycznych oraz mniejszych projektów



Wzmocnimy ekspertyzę wewnętrzną

Budynki niskoemisyjne

Finansowanie nowych budynków niskoemisyjnych i modernizacje istniejących



Wsparcie termomodernizacji przez specjalny pulpit nieruchomości

Samochody bezemisyjne

Preferowany partner finansowy dla klientów



Kompleksowe pakiety finansowania

Cele

20%+

udział w finansowaniu bankowym transformacji energetycznej Polski

¹ analizy wewnętrzne PKO Banku Polskiego

7 EKSPANSJA ZAGRANICZNA BĘDZIEMY #1. POLSKIM BANKIEM W EUROPIE

Kontekst

~50% polskich firm, które rozpoczęły działalność za granicą, planuje ekspansję na kolejne rynki

Dynamiczny wzrost wymiany handlowej Polski z krajami UE o 50%, do ponad 1,8 bln PLN w okresie od 2019-2023

6x wzrost dochodowości oddziału zagranicznego w PKO Banku Polskim¹

Nasz cel

4 → 13

kraje, w których prowadzimy obsługę klientów (poza Polską)

Działania

- 1 Nowe oddziały zagraniczne dla klientów korporacyjnych
- 2 Przedstawicielstwa na najbardziej atrakcyjnych rynkach Unii Europejskiej



#1.

Źródła: EY „Wyzwania związane z ekspansją zagraniczną”, GUS, Ministerstwo Sportu i Turystyki

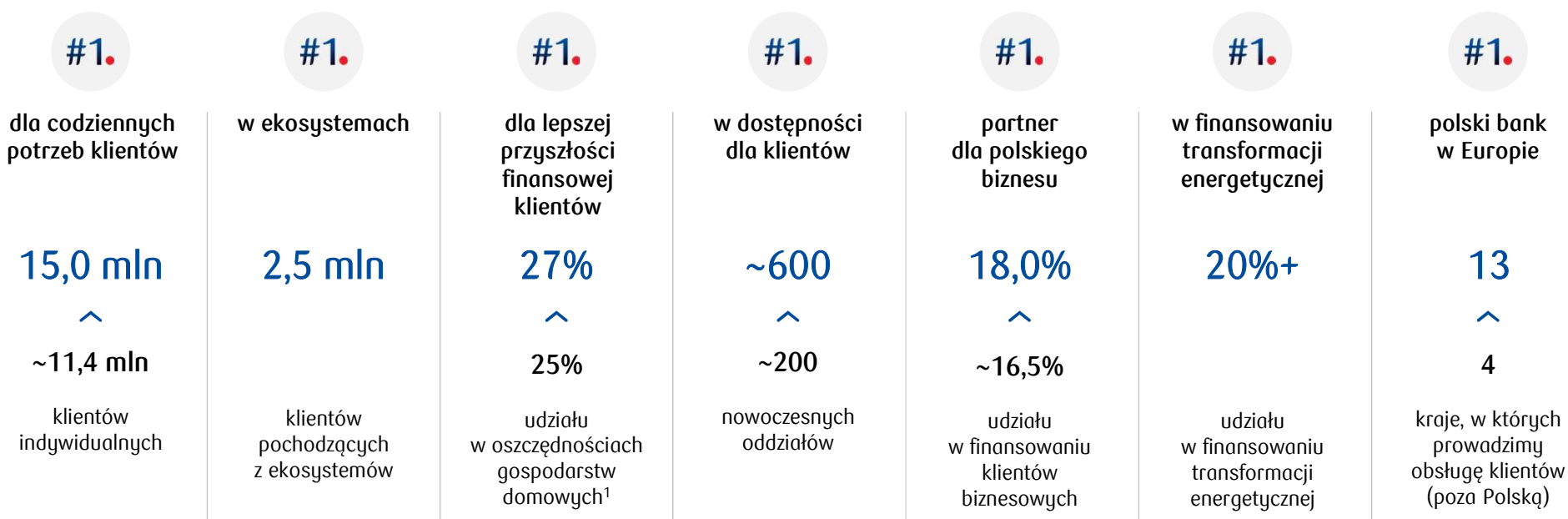
¹dane dla oddziału w Niemczech w latach 2019-2023

GRUPA #1. NA RYNKU FINANSOWYM STAWIAMY NA WZROST I ROZWÓJ



Marka #1.

Najbardziej rozpoznawalna i preferowana marka bankowa w Polsce.



Skuteczna i efektywna

Grupa Kapitałowa

Cel: rosnący indeks pozytywnych doświadczeń pracowników

Nowa **kultura** organizacyjna wspierająca zaangażowanie.

Transformacja pod kątem **zrównoważonego rozwoju**.

Skuteczne zarządzanie **ryzykiem** z wykorzystaniem technologii.

Nowoczesna **technologia** (w tym AI) wspierająca biznes.

Efektywne **procesy wewnętrzne i operacje**.

¹ Realizacja celu uzależniona będzie od wymogów regulacyjnych, dot. m.in. uwzględniania długoterminowych depozytów we wskaźniku WFD

OPERACJE

ZBUDUJEMY JESZCZE BARDZIEJ EFEKTYWNĄ ORGANIZACJĘ Z WYKORZYSTANIEM TECHNOLOGII, ZAAWANSOWANEJ ANALITYKI ORAZ SZTUCZNEJ INTELIGENCJI



#1.

Wsparcie strategii banku przez skalowalność modeli operacyjnych

Adresowanie oczekiwań interesariuszy

- **klienci:** wzrost zadowolenia klientów w oparciu o *SLA* usług, *time to yes*, *time to cash*
- **pracownicy:** wpływ na wartość dla klienta, szerokie możliwości rozwoju
- **akcjonariusze:** optymalizacja kosztów działania - wpływ na niski C/I
- **regulatorzy:** sprawne zarządzanie ryzykiem operacyjnym, w tym implementacją zmian regulacyjnych

Działania



Zasięg zmian

Będziemy kontynuować mapowanie kluczowych procesów i podprocesów biznesowych oraz wsparcia



Opomiarowanie

Rozbudujemy system mierzenia efektywności



Optymalizacja

Będziemy kontynuować optymalizację procesów



Technologie

Zintensyfikujemy wykorzystanie technologii do podnoszenia wydajności i przewidywania potrzeb organizacji



Centralizacja

Zbudujemy centrum usług wspólnych dla wybranych obszarów i procesów - podniesimy efektywność kosztową funkcji operacyjnych

Nasze cele



obsługa rosnących wolumenów biznesu bez istotnej zmiany poziomu zatrudnienia

>30%

wzrost efektywności procesów operacyjnych

100%

udział stanowisk i procesów operacyjnych objętych opomiarowaniem

100%

udział procesów operacyjnych objętych badaniem zadowolenia klienta

TECHNOLOGIA

ZAPEWNIMY ROZWIĄZANIA TECHNOLOGICZNE ADEKWATNE DO OCZEKIWAŃ KLIENTÓW I BANKU



Dostępność: klienci oczekują niezawodnej, nieprzerwanej dostępności usług.

Skalowalność i elastyczność: strategia rozwoju wymaga systemów i procesów gotowych na istotny wzrost wolumenów.

Bezpieczeństwo fizyczne i cyfrowe: otwarte systemy bankowe, integracja w ramach ekosystemów, cyber/terroryzm i konflikty międzynarodowe.

Efektywność: rynek wymusza ciągle dążenie do poprawy efektywności kosztowej technologii oraz wydajności procesów biznesowych.

Działania



Zapewnimy skalowalność i zoptymalizujemy kosztowo rozwiązania IT, aktywnie zarządzając relacjami z rynkiem IT



Zmodernizujemy architekturę systemów IT, procesy wytwórcze i wymienimy infrastrukturę IT w oddziałach



Rozwiniemy platformy danych i zapewnimy sprawną i szeroką adopcję rozwiązań sztucznej inteligencji



Będziemy konsekwentnie inwestować w bezpieczeństwo systemów informatycznych

Nasze cele



gotowi na wzrost biznesu i rozwój w nowych obszarach - 15 mln klientów w kanałach cyfrowych



sprawne i szybkie wprowadzanie nowych rozwiązań na rynek



ekspansja zagraniczna



osiągnięcie skali w ekosystemach



nowoczesne środowisko pracy w całym banku

RYZIKO 1/2

MAMY SILNĄ POZYCJĘ KAPITAŁOWĄ I SKUTECZNIE ZARZĄDZAMY RYZYKIEM

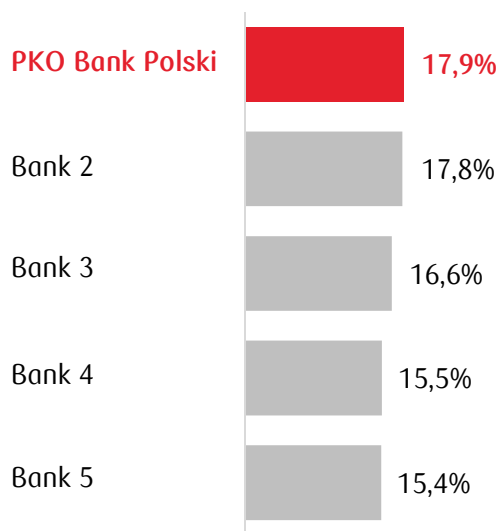


Bank Polski

#1.

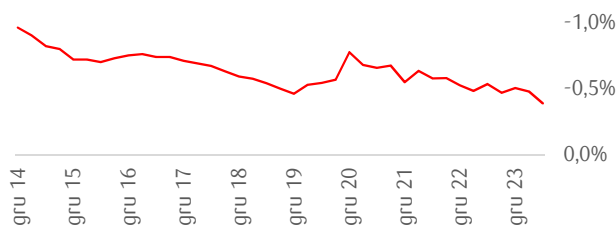
Silna pozycja kapitałowa

Łączny współczynnik kapitałowy TOP5¹ banków (1H 2024)

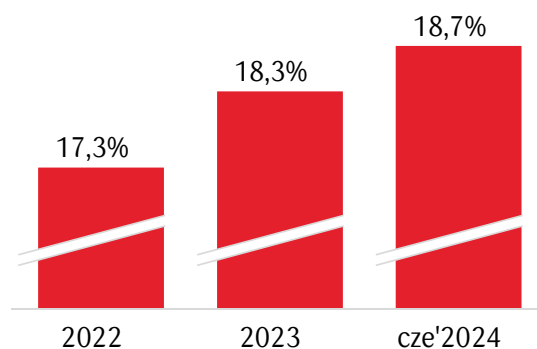


Bezpieczny wzrost biznesu

Koszt ryzyka



Udział rynkowy PKO Banku Polskiego, w wolumenie pożyczki gotówkowej



Przewaga technologiczna

99%+

automatycznych decyzji kredytowych w pożyczce gotówkowej

85%+

automatycznych decyzji dla małych firm (0-15 mln)

2

dni robocze

Time-to-Yes dla firm

40%

wartości kredytów korporacyjnych z decyzjami podjętymi dzięki zaawansowanej analizie transakcyjnej

50%+

dostępne automatyczne procesy do obsługi kredytów niepracujących (NPL)

¹ największe TOP5 banków wg aktywów

RYZIKO 2/2

JESTEŚMY GOTOWI NA WZROST BIZNESU PRZEWIDZIANY W STRATEGII ORAZ WYZWANIA ZWIĄZANE ZE ZRÓWNOWAŻONYM ROZWOJEM



Wsparcie zrównoważonego rozwoju

Plany i scenariusze dekarbonizacji portfela.

Nowoczesna technologia do analizy predykcyjnej i budowy narzędzi do określania i monitorowania emisji CO₂

Ryzyko środowiskowe w politykach kredytowych



Efektywność procesów ryzyka

Procesy niezbędne dla sukcesu strategii, m.in. ofertowanie klientów *new-to-bank*

Zwiększony zakres samoobsługi klienta przy problemach ze spłatą, automatyzacja obsługi wiarytelności trudnych

Zaawansowana analityka przy ocenie ryzyka i optymalizacji procesów



Zarządzanie kapitałem

Potencjał na zwiększenie kredytowania oraz gotowość na sytuacje szokowe

Zgodność z zaawansowanymi metodami kalkulacji wymogów

Gwarancje portfelowe, sekurytyzacje syntetyczne

Nasze cele

50%+

portfela kredytowego obejmujemy planem dekarbonizacji

0,7-0,9%

koszt ryzyka



zdolność do wypłaty dywidendy

100%

decyzji dla *Consumer Finance* oparte na uczeniu maszynowym

70%

decyzji dla korporacji z użyciem analizy transakcyjnej

100%

portfela korporacyjnego z rozbudowanym systemem wczesnego ostrzegania

ESG

WZMOCNIMY DZIAŁANIA W RAMACH ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU



Bank Polski

#1.

E: Środowisko

Osiągnięcie
net-zero 2050 roku



Zmniejszenie emisji własnych (zakres 1 i 2):

90%+ energii zielonej

Zmniejszanie energochłonności budynków

Wspieramy klientów w poprawie efektywności energetycznej (zakres 3)



S: Społeczna odpowiedzialność



<5% luka płacowa

33%+ udział płci niedoreprezentowanej we władzach banku



40%+ udział płci niedoreprezentowanej na wyższych stanowiskach kierowniczych (B-1, B-2)

(równowaga w długim terminie)

6 000 rocznie

inicjatyw edukacyjnych – kompetencje przyszłości i edukacja finansowa



G: Ład korporacyjny



Uwzględnimy w systemie wynagradzania **cele ESG** dla zarządu i pracowników MRT

70% dostawców i partnerów z deklaracją przestrzegania Kodeksu Etyki



Podnosimy kompetencje ESG: **90%+** pracowników ukończy obowiązkowe szkolenie ESG

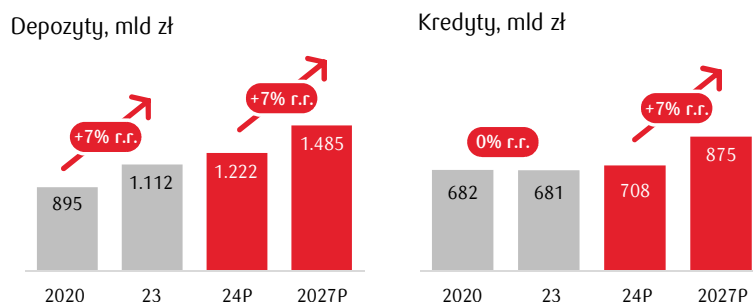
PERSPEKTYWA SEKTORA BANKOWEGO

STABILNY ROZWÓJ, PRZY PRESJI NA MARŻĘ ODSETKOWĄ

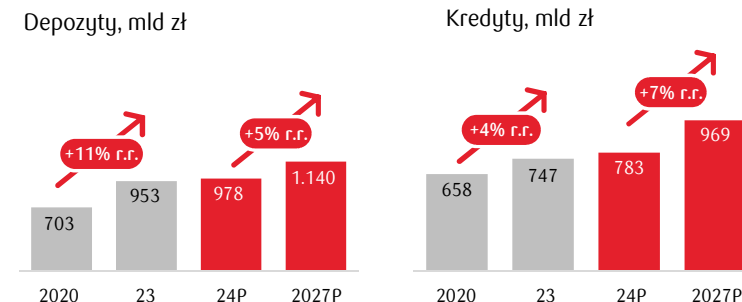


Wolumeny rynkowe

Klient indywidualny



Klient biznesowy



Szanse

Przyspieszenie akcji kredytowej wraz z obniżką stóp
 Stabilny wzrost depozytów – dochód rozporządzalny rośnie, ale wolniej
 Wzrost napędzany hipotekami i pożyczką gotówkową

Przyspieszenie akcji kredytowej wraz z inwestycjami publicznymi
 Silny wzrost leasingu i faktoringu – szanse w segmentach biznesowych
 Wzrost przychodów z płatności – zwiększona aktywność gospodarcza, nowoczesne rozwiązania płatnicze

Ryzyka

Ekspozycja sektora na przychody uzależnione od poziomu stóp procentowych, które w najbliższych latach będą spadać
 Rośnie liczba regulacji oraz werdyktów sądowych np. sankcja kredytu darmowego
 Mieszkanie na Start pod znakiem zapytania

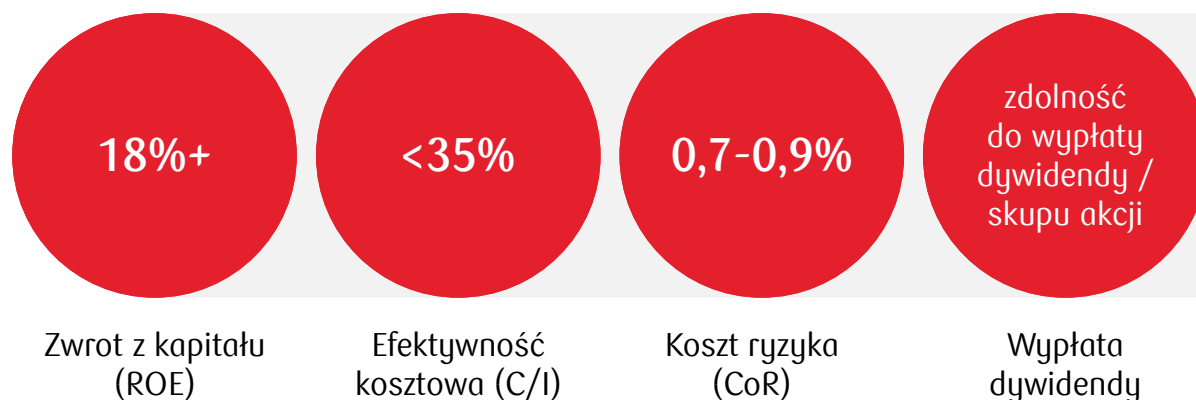
Presja na przychodowość kredytów przy spadających stopach procentowych - dotacje i gwarancje umożliwiają redukcję ryzyka i oferowanie konkurencyjnych marż
 Konieczność zmiany struktury finansowania przez popyt na kredyty i rosnące wymogi kapitałowe
 Spowolnienie wzrostu depozytów i ich wykorzystanie na inwestycje

FINANSOWY WYMIAR ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU BANKU UTRZYMAMY WYSOKĄ RENTOWNOŚĆ – POMIMO SPADKU STÓP



Bank Polski

#1.



Zwiększymy odporność modelu biznesowego na spadki stóp procentowych poprzez: zwiększenie transakcyjności skutkujące umocnieniem wyniku pozaodsetkowego (m.in. Fundusze inwestycyjne, ubezpieczenia, ekosystemy), wzrost aktywności kredytowej i wysoką dyscyplinę kosztową

Wybrane założenia makroekonomiczne

	2025	2026	2027		2025	2026	2027
Stopa referencyjna NBP	4,75%	3,75%	3,50%	Inflacja CPI	4,20%	2,90%	2,40%
WIBOR 3M	4,67%	3,63%	3,45%	Stopa bezrobocia	4,80%	4,80%	4,50%
IRS PLN 5Y	3,98%	3,36%	3,17%	Kurs EUR/PLN	4,26	4,22	4,20

ŁUDZIE

PRACODAWCA #1. DLA OSÓB, KTÓRE CHCĄ SIĘ ANGAŻOWAĆ I ROZWIJAĆ



Promujemy rozwój

Oferta **rozwojowa** banku zapewni możliwość zdobywania kompetencji przyszłości, niezbędnych, aby **realizować projekty strategiczne**

Wzmocnimy kompetencje liderów i zespołowość, aby **osiągać ambitne cele biznesowe**

Rozwiniemy wiedzę i umiejętności zarządzania zmianą, aby efektywnie wykorzystywać **wewnętrzne i zewnętrzne szanse biznesowe**



Budujemy kulturę efektywności

Wprowadzimy nowy system motywacyjny wspierający realizację ambitnych celów i wdrażanie strategii

Skupimy działania pracowników na budowaniu wartości biznesowej – uwalniamy czas **Ludzi w Sieci Przyszłości** na działania biznesowe

Wesprzemy działania proefektywnościowe realizowane poprzez **optymalizacje technologiczne, centralizację i standaryzację**



Tworzymy miejsce pracy, w którym warto być

Będziemy dalej dbać o doświadczenie wszystkich pracowników – promujemy **prosty język, upraszczamy procesy**

Wzmocnimy możliwości samorealizacji, **wspierając talenty**

Stworzymy warunki, które będą dawać **radość** z pracy, promujemy **inkluzywność i różnorodność**

Nasze cele



rosnący indeks pozytywnych doświadczeń pracowników¹

#1.

najlepsze miejsce pracy dla naszych ludzi

¹ Liczony w oparciu o czynniki mające kluczowy wpływ na realizację ambicji strategicznych – rozwój, liderzy i środowisko pracy

SŁOWNIK



Consumer Finance – finansowanie potrzeb klientów indywidualnych

IKO – aplikacja mobilna PKO Banku Polskiego

MRT – pracownicy tzw. material risk taker

New-to-bank – klient bez wcześniejszej relacji z bankiem

NPS - wskaźnik poleceń, za pomocą którego mierzona jest satysfakcja klientów

Oszczędności klientów – w odniesieniu do celu strategicznego – w tym depozyty, aktywa OFE, fundusze inwestycyjne, obligacje detaliczne, akcje spółek publicznych i fundusze zagraniczne

SLA – Service Level Agreement – umowa o gwarantowanym poziomie świadczenia usług

Time-to-yes – czas rozpatrzenia wniosku kredytowego

Time-to-cash – czas do wypłaty środków

ZASTRZEŻENIE PRAWNE



Przedstawiony materiał zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, które opierają się na obecnej wiedzy i przewidywaniach Zarządu Banku i obarczone są szeregiem znanych oraz nieznanymi ryzyk, niepewności oraz innych czynników, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, poziom działalności bądź osiągnięcia Banku mogą istotnie odbiegać od przyszłych wyników, poziomu działalności bądź osiągnięć wyrażanych lub sugerowanych w niniejszym materiale.

Przedstawionych informacji nie należy traktować jako elementu jakiegokolwiek zaproszenia lub oferowania sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych, inwestowania lub obrotu bądź zachęcania do oferty zakupu jakichkolwiek papierów wartościowych lub rekomendacji zawarcia jakiegokolwiek transakcji, w szczególności w odniesieniu do papierów wartościowych Banku.

Bank jednocześnie informuje, że przedstawione cele i założenia Strategii nie stanowią prognozy lub szacunku wyników (w tym finansowych) i odnoszą się jedynie do zamierzonych kierunków działania Banku w latach 2025-2027. O ile taki obowiązek sprawozdawczy nie wynika z obowiązujących przepisów prawa, Bank nie będzie publikował jakichkolwiek aktualizacji, modyfikacji lub rewizji informacji, danych lub twierdzeń, zawartych w niniejszym raporcie lub załączonym materiale, a także nie będzie publikował informacji o jakiegokolwiek zmianie Strategii lub zamierzeń Banku lub o zaistnieniu faktów bądź zdarzeń, które wpływają na Strategię lub zamierzenia Banku.

Treść przedstawionych materiałów nie stanowi wyraźnego lub dorozumianego oświadczenia, zapewnienia lub gwarancji w jakiegokolwiek mierze ze strony Bank lub jego przedstawicieli. Ponadto Bank ani żaden z jego przedstawicieli nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności za jakąkolwiek stratę, lub szkodę, która może wynikać z wykorzystania przedstawionych materiałów, lub jakiegokolwiek informacji w niej zawartych, lub w innym zakresie, będącym w związku z niniejszymi materiałami.

Niektóre informacje zawarte w załączonym materiale zostały zaczerpnięte z publicznie dostępnych źródeł, które Bank uważa za wiarygodne, niemniej Bank nie składa żadnych zapewnień co do ich precyzyjności lub kompletności. Informacje zawarte w załączonym materiale powinny być czytane z zastrzeżeniem oraz łącznie ze wszystkimi innymi publicznie dostępnymi informacjami, w tym, tam gdzie znajduje to zastosowanie, ze wszystkimi szerszymi materiałami informacyjnymi publikowanymi przez Bank. Informacje zawarte w załączonym materiale nie podlegały niezależnej weryfikacji, oraz w każdej sytuacji mogą podlegać zmianom lub modyfikacjom.

Załączony materiał zawiera informacje oraz wskaźniki finansowe, które nie były przedmiotem audytu, przeglądu lub innej oceny zewnętrznego audytora.